

Vergadering van 9 november 2021

Nummer: 2021_MV_00537

Mondelinge vraag van raadslid Anneleen Van Bossuyt: Leegstand van winkels

Raadslid(-leden): Anneleen Van Bossuyt - N-VA

Bevoegd: Sofie Bracke

Omschrijving van de vraag

Toelichting:

Er is een groeiende leegstand van winkelpanden in onze stad. Tot 2019 lag percentage leegstaande winkels onder het Vlaams gemiddelde en ver onder het gemiddelde voor de dertien centrumsteden. Dat zou niet langer het geval zijn.

Ik verneem dat u van plan bent acties te nemen om de groeiende leegstand van handelszaken aan te pakken. U zou onder meer met eigenaars van winkelpanden in het centrum in gesprek gaan.

Vraag:

- Wat zijn de recente cijfers van leegstaande handelspanden in onze stad? Hoe groot is het probleem en hoe is de spreiding over de verschillende wijken en deelgemeenten van de stad? Welk type straat wordt het meest getroffen? Kortom, graag wat toelichting bij de cijfers
- Wat is, naar uw mening, de verklaring voor de vrij plotse en aanhoudende stijging van de leegstandscijfers?
- Heeft het gesprek met de eigenaars van handelspanden al plaats gehad? Welke boodschap had u voor de eigenaars en welke inzichten neemt u eventueel mee uit het gesprek?
- Welke andere acties staan er op stapel om leegstand tegen te gaan of de panden een andere bestemming te geven.
- Hebt u een bepaald doel voor ogen, tot welk percentage leegstand hoopt u de cijfers terug te dringen?

Nummer: 2021_MV_00541

Mondelinge vraag van raadslid Christiaan Van Bignoot: Leegstand

Raadslid(-leden): Christiaan Van Bignoot - Open Vld

Bevoegd: Sofie Bracke

Omschrijving van de vraag

Toelichting:

Net zoals andere centrumsteden moeten we ook in Gent aandacht hebben voor leegstand van handelspanden. De cijfers hierover zijn in onze stad gelukkig nog steeds relatief goed in vergelijking met andere steden, al wordt het verschil kleiner.

Het is ook niet zo dat leegstand per definitie problematisch is, wat wel al eens wordt voorgehouden. Het is bekend dat een stad sowieso nood heeft aan een bepaald percentage frictieleegstand om investeerders kans te geven een zaak op te starten. Je hebt dus een zekere leegstand nodig.

Vanuit de stad wordt hier al jaren op ingezet. U heeft recent aangegeven dat u het bestaande beleid nog wil versterken en verfijnen.

Vraag:

- Wat zijn de meest actuele cijfers op vlak van leegstaande handelspanden? Is een toename merkbaar?
- Welke maatregelen of ingrepen of initiatieven heeft u voor ogen als u het heeft op een verdere verfijning en versterking van het beleid ter zake?

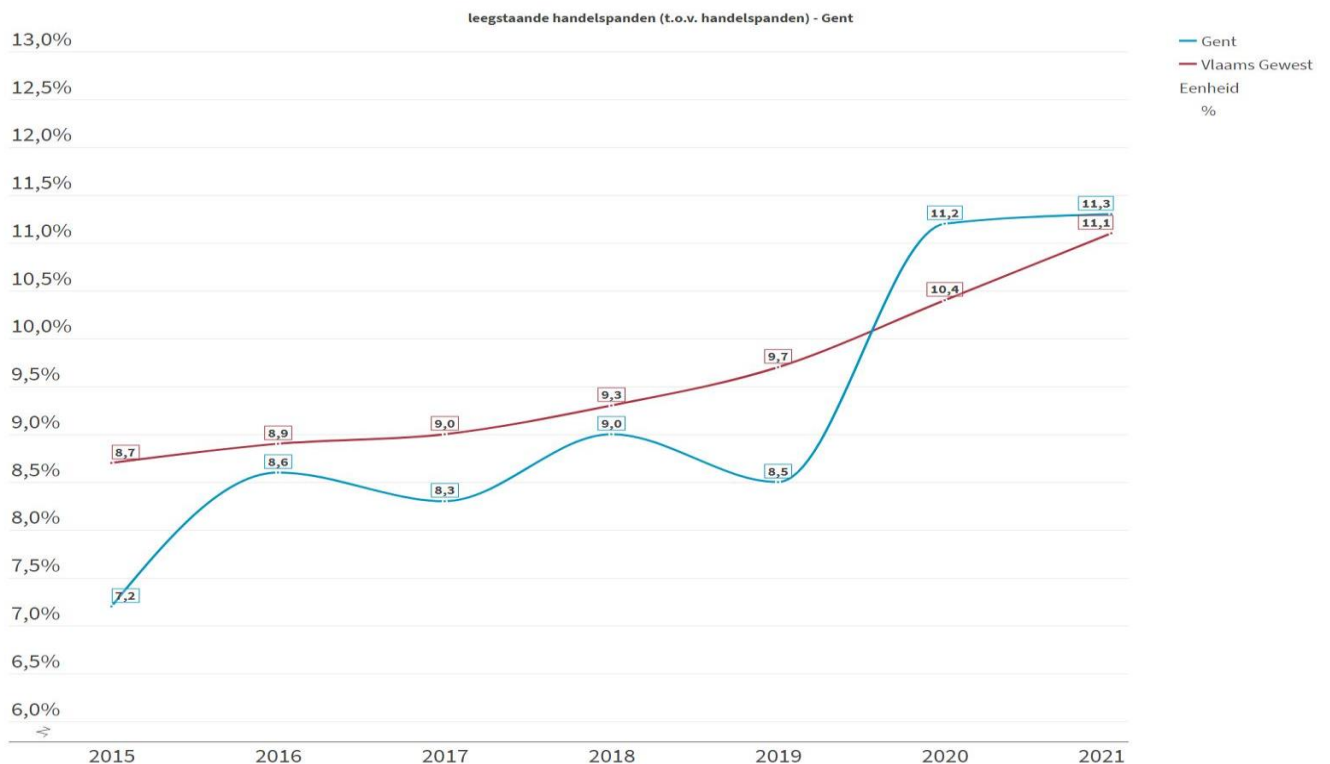
Antwoord

Geachte raadsleden,

Onze meest recente leegstandsdata dateert van april 2021.

Gent deed het de voorbije jaren goed op vlak van leegstand in handelspanden. Vorig jaar wijzigde dit echter, voor de eerste keer sinds 2008 steeg de leegstand in Gent boven het Vlaams gemiddelde maar bleef het nog net onder het gemiddelde van de 13 centrumsteden. Gent zit nu aan 11,3%, Leuven aan 11,9% en Antwerpen aan 13,2%. Ons leegstandscijfer blijft op een constant niveau in vergelijking met vorig jaar (11,2 % → 11,3 %) terwijl dit in de rest van de centrumsteden blijft stijgen (11,7 % → 12,5%).

Grafiek 1: leegstand Gent t.o.v. Vlaams Gewest



Bron: Locatus | provincies.incijfers.be

Tabel 2: leegstand 13 centrumsteden 2021

	leegstaande handelspanden (t.o.v. handelspanden)
Centrumsteden: Turnhout	18,4
Centrumsteden: Hasselt	15,7
Centrumsteden: Genk	14,7
Centrumsteden: Aalst	13,7
Centrumsteden: Antwerpen	13,2
Centrumsteden: Kortrijk	12,9

Centrumsteden: Sint-Niklaas	12,2
Centrumsteden: Leuven	11,9
Centrumsteden: Roeselare	11,6
Centrumsteden: Oostende	11,5
Centrumsteden: Gent	11,3
Centrumsteden: Mechelen	11,0
Centrumsteden: Brugge	8,4

De leegstand in de deelgemeenten varieert sterk en ligt tussen de 3 en 15%. Gentbrugge heeft bv 3,3% leegstaande handelspanden en Sint-Amandsberg 15,1%. Maar in Gentbrugge ligt het totaal aantal handelspanden ook veel lager dan in Sint-Amandsberg dat zowel langs de Antwerpse als Dendermondsesteenweg vrij grote handelskernen heeft.

Tabel 3: leegstand deelgemeenten

	leegstaande handelspanden (t.o.v. handelspanden)
Gent: Sint-Amandsberg (Gent)	15,1
Gent: Zwijnaarde (Gent)	13,6
Gent: Gent (Dg.)	12,0
Gent: Oostakker (Gent)	11,7
Gent: Ledeberg (Gent)	10,0
Gent: Mariakerke (Gent)	9,4
Gent: Sint-Denijs-Westrem (Gent)	8,4
Gent: Wondelgem (Gent)	6,6
Gent: Drongen (Gent)	3,9
Gent: Gentbrugge	3,3

Op straatniveau is het zeer moeilijk om uitspraak te doen omdat deze cijfers nogal variëren, ook gelet op het aantal handelspanden per straat.

In grote lijnen zien we wel dat er een stijgende tendens qua leegstand in de centrale winkelgebieden is terwijl de leegstand in de ondersteunende winkelgebieden daalde in vergelijking met 2020.

Jaar	CENTRALE WINKELGEBIEDEN	ONDERSTEUNENDE WINKELGEBIEDEN
2019	8,12 %	10,24 %
2020	10,73 %	12,57 %
2021	12,68 %	10,93 %

In de binnenstad zien we dat de leegstand sinds 2019 jaarlijks met 3% stijgt.

Jaar	Leegstandspercentage gebied BINNENSTAD
2019	6,21 %
2020	9,13 %
2021	12,43 %

Uiteraard heeft corona hier een grote rol ingespeeld. De binnenstad heeft een groot verzorgingsgebied en werd dus extra hard geraakt door de verminderde bezoekers en toeristen. De binnenstad heeft proportioneel ook meer textiel- en modezaken. Een sector die extra had werd geraakt door de coronacrisis. In de ondersteunende winkelgebieden zien we meer voedingszaken. Deze zaken werd minder hard getroffen door de coronacrisis of zagen soms zelfs een omzetting.

In de binnenstad is het vooral de frictieleegstand (duurtijd maximaal 1 jaar) die stijgt (3,87 % naar 5,61 % naar 8,70 % voor respectievelijk 2019, 2020, 2021). De langdurige (tussen 1 en 3 jaar) en structurele leegstand (meer dan 3 jaar) blijft voorlopig nagenoeg op hetzelfde niveau. Maar uiteraard weten we nu nog niet of de hogere frictieleegstand zal aanhouden en zal transformeren tot langdurige of structurele leegstand. Het is de uitdaging van het beleid om te zorgen dat in eerste plaats die omzetting niet gebeurt en dat in tweede plaats de frictieleegstand niet stijgt en idealiter weer daalt. We zullen dit monitoren en met veel zorg naar kijken. Ondanks de nood aan frictieleegstand heeft elke leegstaande winkel uiteraard een negatieve impact op de beleving van een winkelstraat. Leegstaande panden vallen op en verstoren de etalagelij.

Algemeen wordt aangenomen dat een percentage van 4 % frictieleegstand gezond is om voldoende marktdynamiek teweeg te brengen. Een gezonde frictieleegstand zorgt voor rotatie in nieuwe concepten, nieuwe invullingen die levendigheid brengen in de winkelstraten, .. en volgt de klassieke demografie van het ondernemingsweefsel en de verhuisbewegingen binnen de stad. Gelet op de hoge huurprijzen willen we tegelijk ook geen te lage frictieleegstand ambiëren.

Wat ligt er nu aan de basis van de gestegen leegstand? De leegstand van de handelspanden kwam er niet plots. We zien al enkele jaren een stijgende trend met vooral in de periode 2019-2020 een stevige sprong.

Handelspanden kennen tegenwoordig een veel hogere turn-over dan vroeger doordat de levenscyclus van concepten veel korter is geworden. Dit verklaart ook waarom vooral de frictieleegstand stijgt.

Een globale retailtrend is dat er gewoon teveel vierkante meters winkelvloeroppervlakte zijn. Sommige handelaars hebben begrepen dat door het succes van e-commerce de brickstore niet altijd cruciaal meer is.

En tenslotte zien we, in lijn met andere Vlaamse centrumsteden, steeds hogere huurprijzen in winkelstraten. Dit heeft uiteraard op een gegeven moment een negatief effect op de invulling van die panden.

Hoe gaan we dit aanpakken?

Dienst Economie zet al langer in op leegstand, maar wil haar bestaande werking nog versterken. Ze doet dit via 3 pijlers: data-beleid, overleg met eigenaars/verhuurders en kwaliteitsvolle invulling.

Qua databeleid blijven we Locatus inzetten als primaire databron, hiervoor verlengen we onze overeenkomst met de Provincie Oost-Vlaanderen. Via de infosteward voorzien we live monitoring van leegstand. We willen daarbij elk winkelgebied minstens 2x/jaar bezoeken. Zo krijgen we nog beter zicht op snel wijzigende leegstand. We blijven Biz-locator inzetten als primaire bron voor data rond huurprijzen.

We willen meer inzicht krijgen in de (gemiddelde) huurprijzen en zo ook beter de redenen voor leegstand kunnen begrijpen. Hiervoor gaan we in gesprek met eigenaren en vastgoedmakelaars. We starten deze gesprekken op ad-hoc basis (iets wat nu al deden) en onderzoeken de mogelijkheid om dit overleg te verduurzamen.

Algemene leegstandscijfers worden blijvend ontsloten via Provincies in cijfers, maar ik wil mij er ook graag tot verbinden om jaarlijks deze cijfers hier in de commissie toe te lichten.

Onze ambitie is niet enkel om een pand ingevuld te krijgen, we streven ook naar een duurzame invulling. De toegenomen frictieleegstand kan deels verklaard worden door de snellere turn-over van handelspanden. We mikken dus op degelijke concepten met een langetermijnverhaal.

We finaliseren de herwerkte visienota en hanteren die als houvast bij het beoordelen van vergunningsaanvragen en functiewijzigingen. Kernversterking is daarbij cruciaal, al gaan we ook uit van een krimp, het principe van de levendige plint wordt enkel nog toegepast in het kernwinkelgebied 9000 Gent, schakelstraten en bepaalde compacte kernen van deelgemeenten. In de kernwinkelgebieden buiten de sfeergebieden kunnen panden die langer dan 1 jaar leegstaan een andere functie krijgen.

Kernversterking is daarbij cruciaal, al gaan we ook uit van een krimp, het principe van de levendige plint wordt enkel nog toegepast in het kernwinkelgebied 9000 Gent en bepaalde compacte kernen van deelgemeenten. In de kernwinkelgebieden buiten de sfeergebieden kunnen panden die langer dan 1 jaar leegstaan een andere functie krijgen.

We werken in overleg met de vastgoedsector een alternatief uit voor de aanwezigheid op de Mapic-beurs. We streven naar een gedragen en aantrekkelijk B2B-citymarketingverhaal dat Gent als unieke shopping- en belevingsplek in de markt zet en handelaars, zowel ketens als kleine zelfstandigen, doet overwegen voor Gent te kiezen. We streven daarbij ook om bestaande handelaars in te zetten als ambassadeurs en zo collega's overtuigen om voor Gent te kiezen.

We werken in onze matchmaking niet alleen vraaggericht, we onderzoeken hoe we de beschikbare panden ook (online) beter in beeld in kunnen brengen. We bekijken daarbij heel specifiek wat de meerwaarde kan zijn van één of meerdere jaarlijkse retailtours waarbij we naast het vastgoedaanbod ook de dienstverlening van Stad Gent in de kijker zetten. Voor beide zaken mikken we qua timing op eind 2022.

Via de nieuwe functie van wijkwerker ondernemers voorzien we extra in pro-actieve matchmaking ikv stadsvernieuwingsprojecten als Brugse Poort en Nieuw Gent. We zorgen met de huidige ondernemers voor een beter en aangenaam (ondernemers)klimaat via diverse acties.

We hebben op korte termijn extra aandacht voor retailomgevingen met verhoogde leegstand. bv shoppingcentrum Gent Zuid waar verschillende units beschikbaar zijn maar moeilijk ingevuld geraken. We overleggen op regelmatige basis met de eigenaar/uitbater. We bekijken daarbij ook duurzame (gemengde) vormen van invulling.

Zoals daarnet aangegeven willen we de Dampoortstraat als proefproject naar voren schuiven voor ons verscherpt leegstandsbeleid. We lijsten, samen met de Dekenij de invulling van elk pand op, vergelijken die met de vergunde bestemming en gaan in overleg met de eigenaars. Waarom staat het pand leeg? Welke invulling wordt gezocht? Zo kunnen we locaties snel koppelen aan binnenkomende ruimtevrager. In het overleg met de eigenaars kunnen we ook nog eens de verschillende subsidiemogelijkheden meegeven.

En tenslotte onderzoeken we hoe we de leegstandsbelasting als een meer activerend instrument kunnen inzetten in het plaats van het louter opnemen van panden in het leegstandsregister. We kijken hoe we eigenaars sneller kunnen contacteren, wat de oorzaak van de leegstand is en of we kunnen helpen met matchmaking.